



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC  
CENTRO SÓCIO - ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E RELAÇÕES  
INTERNACIONAIS**

**JOELMA FERNANDES DA SILVA**

**PROGRAMAS DE INCENTIVO À EXPORTAÇÃO PARA MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS NO BRASIL: IDENTIFICAÇÃO DE ENTRAVES E PROPOSIÇÕES DE  
SOLUÇÕES**

**FLORIANÓPOLIS, 2013**



**JOELMA FERNANDES DA SILVA**

**PROGRAMAS DE INCENTIVO À EXPORTAÇÃO PARA MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS NO BRASIL: IDENTIFICAÇÃO DE ENTRAVES E PROPOSIÇÕES DE  
SOLUÇÕES**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, na Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof<sup>a</sup> Dr<sup>o</sup> Fernando Seabra

**FLORIANÓPOLIS  
2013**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC**  
**CENTRO SÓCIO - ECONÔMICO**  
**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E RELAÇÕES**  
**INTERNACIONAIS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 a aluna **Joelma Fernandes da Silva**  
disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

**BANCA EXAMINADORA:**

---

Profº Drº Fernando Seabra

---

Profº Drº Gueibi Peres Souza

---

Profº Drº Luiz Carlos de Carvalho Júnior

## **AGRADECIMENTOS**

Às minhas irmãs, Dayana e Sofia, e meus pais Joel e Celeste por fazerem parte da minha vida. Agradeço aos amigos que estiveram presentes, alegrando, dando força e auxiliando nas diversas dúvidas existentes durante a elaboração deste trabalho, em especial Juliana, Samara e Douglas.

Aos amigos da Secretaria de Estado da Fazenda de Santa Catarina, grandes amigos durante os últimos cinco anos. Agradeço a todos, em especial ao João da Matta, que sempre me deu todo o apoio para permanecer no setor e aprender cada dia mais, e a Josiane Dutra, que me acolheu de forma carinhosa e se tornou uma segunda mãe para mim.

Aos também amigos do movimento pólen que me ensinam a cada dia a ser uma pessoa melhor, meu muito obrigado.

Por fim, agradeço ao meu orientador, Drº Fernando Seabra, que me auxiliou nesta última etapa da graduação.

“Escolha sempre o caminho que pareça o melhor, mesmo que seja o mais difícil; o hábito brevemente o tornará fácil e agradável”.

(PITÁGORAS)

## RESUMO

O presente trabalho apresenta as principais dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas no processo de exportação, bem como as principais formas de apoio para aquelas que desejam exportar. As MPEs se deparam com maiores dificuldades neste cenário dado suas especificidades. Sendo assim, este estudo tem por objetivo apresentar as principais soluções para que este tipo de empresa possa se inserir ou aumentar sua participação nas exportações brasileiras. Para alcançar tais objetivos optou-se por utilizar autores e estudos referentes ao assunto, tais como os estudos elaborados pelo CNI (2008) e Rodrigues (2010), bem como materiais disponíveis em meio eletrônico para dar suporte à parte teórica da pesquisa. Para a parte empírica do estudo, aplicou-se um questionário dirigido com representantes de três segmentos da área de exportação: BRDE, SEBRAE e ENTRERIOS Gestão de Negócios. Os resultados obtidos demonstram que as principais dificuldades encontradas pelas MPEs estão no acesso às informações, financiamento, burocracias e uma péssima infraestrutura no país. Como alternativas foram apresentadas a criação de arranjos produtivos locais (APLs), melhores condições de financiamento à exportação, desoneração tributária, apoio à comercialização e promoção no exterior, melhorando a visibilidade dos programas de apoio instituídos no país, melhoria da infraestrutura dos portos e aeroportos, esforços para eliminação das barreiras externas e melhoria da infraestrutura no Brasil.

**Palavras-chave:** Entraves à exportação. Apoio às exportações. Micro e pequena empresa.

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1 - Classificação SEBRAE.....</b>	<b>17</b>
<b>Quadro 2 - Formas de apoio e Instituições promotoras das exportações.....</b>	<b>41</b>
<b>Quadro 3 - Pesquisa de campo realizada com representantes do BRDE, SEBRAE e Entre Rios Gestão de Negócios.....</b>	<b>43</b>



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1 - Classificação das barreiras à exportação segundo Leonidou.....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 2 - Entraves à expansão das exportações.....</b>	<b>21</b>
<b>Figura 3 - Tributos que mais afetam a competitividade externa dos produtos da empresa .....</b>	<b>23</b>
<b>Figura 4 - Dificuldades na contratação de ACC/ACE* (%)......</b>	<b>24</b>

## **LISTA DE TABELAS**

<b>Tabela 1 - Posição das empresas em relação aos instrumentos de créditos (%).....</b>	<b>24</b>
<b>Tabela 2 - Dificuldades na contratação das linhas de financiamento oficiais (%).....</b>	<b>25</b>

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

<b>ABDI</b>	Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial
<b>APEX</b>	Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos
<b>APLs</b>	Arranjos Produtos Locais
<b>BB</b>	Banco do Brasil
<b>BNDES</b>	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
<b>CICEX</b>	Centros de Informação de Comércio Exterior
<b>CNI</b>	Confederação Nacional das Indústrias
<b>CIN</b>	Centros Internacionais de Negócios
<b>COFIG</b>	Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações
<b>COFINS</b>	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
<b>CPMF</b>	Contribuição Provisória sobre a Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira
<b>DPR</b>	Departamento de Promoção Comercial
<b>ECT</b>	Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos
<b>ENCOMEX</b>	Encontros de Comércio Exterior
<b>FGE</b>	Fundo de Garantia à Exportação
<b>ICMS</b>	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços,
<b>IPI</b>	Imposto sobre Produtos Industrializados
<b>ITC</b>	International Trade Centre
<b>MDIC</b>	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
<b>MPEs</b>	Pequenas e micro empresas
<b>MPMes</b>	Pequenas, micro e médias empresas
<b>MRE</b>	Ministério das Relações Exteriores
<b>NCM</b>	Nomenclatura Comum do MERCOSUL
<b>OCDE</b>	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
<b>PAIIPME</b>	Projeto de Apoio à Inserção Internacional das Pequenas e Médias Empresas Brasileiras
<b>PBCE</b>	Portal Brasileiro de Comércio Exterior
<b>PEIEX</b>	Projeto Extensão Industrial Exportadora
<b>PIS</b>	Programa de Integração Social
<b>Proex</b>	Programa de Financiamento à Exportação
<b>Proger</b>	Programa de Geração de Emprego e Renda
<b>SEBRAE</b>	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
<b>SECEX</b>	Secretaria de Comércio Exterior
<b>SECOMs</b>	Setores de Promoção Comercial
<b>SIMPLES</b>	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA.....	11
1.2 OBJETIVOS.....	12
<b>1.2.1 Objetivo Geral.....</b>	<b>12</b>
<b>1.2.2 Objetivos Específicos.....</b>	<b>12</b>
<b>1.2.3 Justificativa .....</b>	<b>13</b>
1.3 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO.....	13
1.4 METODOLOGIA.....	13
<b>2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA .....</b>	<b>16</b>
2.1 CLASSIFICAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	16
2.2 ENTRAVES À EXPORTAÇÃO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	18
<b>3 INSTRUMENTOS DE APOIO À EXPORTAÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA .....</b>	<b>27</b>
3.1 INCENTIVOS FISCAIS À EXPORTAÇÃO.....	27
<b>3.1.1 Drawback.....</b>	<b>27</b>
<b>3.1.2 IPI – Imposto sobre produtos industrializados.....</b>	<b>28</b>
<b>3.1.3 O Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS .....</b>	<b>29</b>
<b>3.1.4 PIS – Programa de Integração Social.....</b>	<b>30</b>
<b>3.1.5 COFINS – Contribuição Para Financiamento da Seguridade Social.....</b>	<b>30</b>
3.2 CRÉDITO E FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES.....	30
<b>3.2.1 Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio - ACC e Adiantamentos sobre Cambiais Entregues – ACE.....</b>	<b>31</b>
<b>3.2.2 BNDES Exim .....</b>	<b>32</b>
<b>3.2.3 Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) Exportação.....</b>	<b>34</b>
<b>3.2.4 Programa de Financiamento à Exportação – PROEX.....</b>	<b>34</b>
3.3 PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÃO.....	36
<b>4 IDENTIFICAÇÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>42</b>
4.1 DADOS DA PESQUISA .....	42
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>48</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>50</b>

APÊNDICE I – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA.....	55
--	----

## 1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo são abordados a contextualização do assunto pesquisado, o tema e o problema desta pesquisa, o objetivo geral e os objetivos específicos, a justificativa do estudo, sua delimitação e por fim a organização do estudo.

### 1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Com a abertura comercial ocorrida nos anos 1990, o país viu-se em um novo panorama global. A internacionalização passou a ser de grande importância para as empresas que buscam maior fortalecimento no mercado internacional.

Em meio as principais formas de internacionalização para as micro e pequenas empresas (MPEs), destaca-se a exportação. Por meio dela as empresas passam a diversificar seus mercados e diversificar seus riscos, além da busca por novos lucros.

Dentre os benefícios da atividade exportadora para essas empresas, pode-se citar o desenvolvimento de melhorias, tanto na própria empresa, como novos padrões gerenciais e inovações tecnológicas, através de uma melhoria de sua imagem frente aos concorrentes e compradores.

O relatório elaborado pelo SEBRAE (2011) aponta que em 1998 as exportações brasileiras correspondiam a US\$ 51.099,7 milhões. Já no ano de 2010 as exportações brasileiras corresponderam a US\$201 bilhões. Neste mesmo ano o país registrou 19.274 firmas exportadoras. Sendo que destas 11.858 eram classificadas como sendo pequenas e microempresas e correspondiam a US\$ 2 bilhões das exportações brasileiras. Dentro do total das empresas exportadoras, as pequenas e microempresas corresponderam neste ano a 61,5% do total das firmas exportadoras, entretanto sua participação em valor correspondeu há apenas 1,0% do total das exportações brasileiras.(SEBRAE, 2011)

Apesar do grande número de micro e pequenas empresas em relação às demais, seu volume é pouco expressivo, frente ao volume exportado pelas grandes empresas. Dentre alguns dos principais motivos para as micro e pequenas empresas exportarem pouco, pode-se destacar a falta de informação do mercado potencial, economia de escala, burocracia e a obtenção de financiamentos (CNI, 2008).

Neste cenário, vê a necessidade e a importância dos mecanismos de apoio as MPEs para que elas possam exportar, aumentando suas vendas, diversificando seus mercados, e até mesmo levando a uma maior competitividade do país no comércio internacional.

No Brasil existem vários mecanismos e programas de incentivo à exportação voltados para esses tipos de empresas, com o intuito de aumentar sua participação no cenário mundial. Esses são realizados e promovidos por algumas instituições, como por exemplo, os elaborados pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), bem como os serviços prestados e as diversas formas de apoio à exportação, organizados pela Agência de Promoção as Exportações – APEX, além de condições especiais de financiamento concedidos pelo Banco do Brasil (BB) e pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Essas diferentes formas de apoio à exportação, especialmente no caso de pequenas e micro empresas, são essenciais, dada suas dificuldades de se inserirem no mercado internacional.

Neste sentido, o problema de pesquisa deste estudo diz respeito aos diversos entraves para a inserção das MPEs no comércio internacional. Além deste debate, em âmbito teórico e empírico, o tema do estudo inclui o estudo de um mecanismo que pode ser parte da solução desta baixa inserção das MPEs, que são os instrumentos de incentivos à exportação para estes tipos de empresas.

## 1.2 OBJETIVOS

### *1.2.1 Objetivo Geral*

O objetivo geral deste trabalho é descrever as principais formas de apoio de programas de incentivo à exportação para micro e pequenas empresas.

### *1.2.2 Objetivos Específicos*

- Identificar os principais entraves para inserção da micro e pequena empresa na exportação brasileira através de diversos estudos existentes;
- Descrever os principais mecanismos de incentivo à exportação para as micro e pequenas empresas;

- Identificar as principais dificuldades existentes para exportação de micro e pequenas empresas, e as possíveis soluções, a partir do ponto de vista de três instituições;

### ***1.2.3 Justificativa***

A internacionalização se dá de diversas formas, sendo que as exportações se apresentam como uma dessas alternativas. As exportações são importantes tanto para as empresas como para os próprios países. Entretanto as empresas enfrentam diversas dificuldades neste processo, em especial as micro e pequenas empresas.

Dadas às dificuldades existentes, vê-se a necessidade da criação e maior conhecimento de diferentes formas de apoio e incentivo, para que estas empresas possam exportar aumentando desta forma as exportações do país.

Este estudo justifica-se pela necessidade de se investigar as principais dificuldades encontradas pelas MPEs, e propor alternativas viáveis para superar estas dificuldades. Apesar de existirem diversas formas de apoio nota-se que elas não são inteiramente conhecidas, e assim podem ser pouco utilizadas.

## **1.3 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO**

Este projeto de pesquisa é formado por quatro capítulos. No primeiro capítulo, apresenta-se a introdução, onde se busca abordar (i) contextualização sobre o tema de pesquisa e a definição do problema de pesquisa; (ii) objetivo geral; (iii) objetivos específicos; (iv) a delimitação da pesquisa. Seguindo-se por apresentar a metodologia da pesquisa, onde se aborda: (i) o enquadramento metodológico, (ii) procedimentos para revisão da literatura; e (iii) procedimentos para coleta e análise dos dados.

No segundo e terceiro capítulo apresenta-se a revisão da literatura, onde se buscou fazer um apanhado do assunto, com o intuito de auxiliar com os conceitos básicos para o entendimento da pesquisa.

No quarto capítulo, são apresentados os resultados obtidos através da aplicação de questionário. Por fim, elencam-se as considerações finais e as referências utilizadas na pesquisa.

## **1.4 METODOLOGIA**



Como forma de alcançar o principal objetivo do trabalho que é descrever e analisar as principais formas de apoio de incentivo à exportação das micro e pequenas empresas foi elaborada pesquisa bibliográfica, documental e pesquisa de campo.

Quanto aos objetivos, este estudo se caracteriza como sendo de natureza descritiva, uma vez que busca descrever as principais dificuldades encontradas pelas MPEs para exportar, além de analisar os principais instrumentos de apoio às exportações para estes tipos de empresas. A pesquisa descritiva é definida, conforme Cervo e Bervian (2002, p. 66), como aquela que “[...] observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los”.

A presente pesquisa possui dados primários e secundários. Os dados primários foram obtidos através de um questionário. Estes são classificados de acordo com Richardson (1999) como aqueles dados que apresentam uma relação física direta com os fatos analisados, ou seja, foram coletados especificamente para uma determinada investigação. Já os dados secundários foram colhidos em livros e documentos em meio eletrônico, que tratam do tema, além da utilização de pesquisas anteriores. Para Richardson (1999) “os dados secundários são aqueles obtidos, por exemplo, de obras bibliográficas ou de relatórios de pesquisas anteriores sobre o tema”.

A fim de se atingir o primeiro objetivo específico do presente trabalho foi realizado pesquisa bibliográfica. Para isso foram utilizados alguns autores que trataram do assunto, tais como, Rodrigues (2000) e estudos elaborados pelo CNI (2008).

Assim como o primeiro objetivo, o segundo objetivo específico também utilizou pesquisa documental a fim de atingir o proposto. Os procedimentos técnicos são por meio de uma pesquisa bibliográfica, ou seja, para o desenvolvimento deste estudo foi necessário buscar em diversos meios bibliográficos que dessem suporte teórico para o entendimento e o cumprimento dos objetivos.

Para atender ao terceiro objetivo específico utilizou-se de estudo direcionado, por meio de pesquisa de campo. Para isso foi elaborado um questionário contendo três questões, sendo duas delas subjetivas e uma objetiva. Foram escolhidos três distintos segmentos da área de exportação das micro e pequenas empresas, sendo representados pelas instituições: BRDE, SEBRAE e Empresa ENTRERIOS, ambas localizadas no município de Florianópolis.

Deste modo o terceiro objetivo específico caracteriza-se como sendo de vertente qualitativa, dando importância aos depoimentos dos atores presentes no cenário em que estão inseridos, ao qual o questionário foi aplicado. Neste sentido Vieira e Zouain (2005) argumentam que “a pesquisa qualitativa atribui importância fundamental aos depoimentos dos

atores sociais envolvidos, aos discursos e aos significados transmitidos por eles”, prezando pelo detalhamento dos elementos e fenômenos que o envolvem.

O objetivo da pesquisa qualitativa reside no aprofundamento da compreensão de um fenômeno social por meio de entrevistas em profundidade e análises qualitativas da consciência articulada dos atores envolvidos no fenômeno (Richardson, 1999)

Richardson (1999) ainda destaca que uma análise qualitativa ”envolve examinar e refletir sobre as percepções para obter um entendimento de atividades sociais e humanas; é mais subjetivo”. Sendo assim o presente estudo irá identificar as principais dificuldades encontradas pelas MPEs para se inserirem no comércio internacional, bem como as principais formas de apoio para essas empresas.

## 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste capítulo são apresentados conceitos necessários para o entendimento do estudo e a evolução do debate acerca do tema. No item 2.1 será apresentada a classificação das micro e pequenas empresas de acordo com os diversos conceitos existentes, bem como apresentar a importância de se obter uma classificação para estas empresas. No item 2.2 serão abordadas as principais dificuldades tanto internas quanto externas a empresa, enfrentadas pelas micro e pequenas empresas para aumentar sua participação no comércio internacional, bem como as dificuldades enfrentadas por se inserirem neste cenário.

### 2.1 CLASSIFICAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

De um ponto de vista da legislação, as pequenas empresas passaram por um processo de valorização com a inclusão de dois artigos na CONSTITUIÇÃO FEDERAL de 1988. O artigo nº170, inciso IX, que passou a tratar as empresas de pequeno porte de forma favorecida, e o artigo nº 179, que passou a dispensar às microempresas e às empresas de pequeno porte, com o intuito de incentivar a simplificação tanto de suas obrigações administrativas, bem como tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei (BRASIL, 1988).

Pelo lado das microempresas dois marcos importantes na história destas foram a criação do que ficou conhecido como Lei do Simples Federal através da lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, que dispôs sobre o regime tributário para o setor e criou o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos das Microempresas Empresas e de Pequeno Porte (SIMPLES), e a Lei 9.841, de 5 de outubro de 1999, que criou o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Dentro outros assuntos, esta passou a definir o que eram as microempresas e empresas de pequeno porte. Entretanto estas passaram a ser extintas em 01/07/2007, conforme disposto no art. 89 da Lei Complementar nº 123, de 14/12/2006, a qual instituiu o novo regime para as microempresas e empresas de pequeno porte denominado "Simples Nacional"(<http://www.portaltributario.com.br/legislacao/lei9317.htm>).

Ainda que haja uma grande discussão acerca do conceito de micro e pequena empresa, ainda não há uma padronização referente a este conceito, podendo ser adotado vários critérios de acordo com a instituição ou país que o formula.

Para o SEBRAE (2012) a importância do critério para se classificar as microempresas e pequenas empresas, está no fato que elas possam desfrutar dos benefícios e incentivos previstos na legislação. No caso das micro e pequenas empresas que desejam exportar isto se mostra ainda mais importante, dado as dificuldades e a falta de preparo enfrentado por elas.

Deste modo à classificação adotada por esta instituição é o critério estabelecido no estatuto da Pequena e Microempresa, além de adotar o conceito de números de funcionários. Para uma melhor visualização segue abaixo o quadro com a classificação do SEBRAE:

<b>Microempresa</b>	Igual ou menor que R\$ 433.755,14	Indústria e construção: até 19 funcionários
<b>Empresa de Pequeno Porte</b>	Maior que R\$ 433.755,14 e igual ou menor que R\$ 2.133.222,00	Indústria e construção: de 20 a 99 funcionários Comércio e serviços: de 10 a 49 funcionários.

**Quadro 1 - Classificação SEBRAE**

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do SEBRAE (2012).

Já pela classificação adota pelo regime simplificado de tributação-SIMPLES, cuja legislação passou por algumas alterações quanto à classificação das MPEs, sendo a última adotada através da lei complementar nº 139, de 2011, estabelece que:

“Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 2011)

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 2011)

II - no caso da empresa de pequeno porte aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais). (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 2011)”

Entretanto a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), classifica as pequenas e médias de uma forma distinta. Ela classifica as empresas de acordo com o número de empregados, sendo que o limite máximo para as médias empresas,

geralmente, é de 250 empregados, e pequena empresa aquela que possua menos de 100 empregados. (VIOL e RODRIGUES, 2000).

A própria classificação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) passou por mudanças a fim de adequá-las às novas realidades das empresas que solicitam financiamento ao banco. Para tanto passou a classificar como microempresas, aquelas que possuam Receita Operacional Bruta (ROB) anual ou anualizada inferior ou igual a R\$ 2,4 milhões, e pequena empresa aquelas que possuam ROB anual ou anualizado superior a R\$ 2,4 milhões e inferior ou igual a R\$ 16 milhões. (BNDES, 2010).

## 2.2 ENTRAVES À EXPORTAÇÃO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

È sabido que as micro e pequenas empresas apresentam características específicas e diferentes das médias e grandes empresas. Assim sendo, também possuem dificuldades distintas das empresas de portes maiores.

Nosso foco nesta seção é expor as principais dificuldades encontradas pelas MPes para sua inserção no comércio internacional. Para tanto iremos identificar suas principais dificuldades enfrentadas neste processo, além de observar alguns estudos referentes ao assunto.

Dentre as dificuldades encontradas pelas pequenas empresas encontradas no estudo de Orser;Hogarth-Scott;Riding (2000, apud RODRIGUES, 2010), podem ser citadas, as questões relacionadas à demanda interna, a falta de conhecimento financeiro e a falta de informação sobre opções de financiamento disponíveis no mercado. Além disso, em muitas pequenas empresas não existe planejamento formal e muito menos um pensamento estratégico e guia de longo prazo.

Em meio a inúmeras dificuldades, Julien e Ramangalahy (2003, apud, RODRIGUES 2010, p. 46), enumeram como principais obstáculos para as empresas ingressarem no mercado internacional como sendo: “dificuldade de localizar o intermediário certo, forte concorrência, falta de tempo para desenvolver e administrar vendas para o exterior, limitado conhecimento de mercado, promoção do produto, competitividade em termos de preço do produto e identificação de clientes”.

Para Leonidou (2004, apud HERRERA, 2010) as barreiras às exportações podem ser classificadas entre internas e externas. As barreiras internas sendo subdivididas em barreiras de informação, funcional e *marketing*, e as barreiras externas subdivididas em barreiras processuais, governamental, tarefa e ambiental. Conforme a Fig. 1, as empresas

encontram diversas dificuldades, desde pequenas a grandes dificuldades, durante todo este processo.

Barreiras de Exportação	Internas	Informação		Informação limitada para localizar e analisar mercados	
				Problemas com dados de mercados internacionais	
				Oportunidades de negócio no estrangeiro	
				Falta de habilidade para contatar clientes no exterior	
		Funcional		Falta de tempo administrativo para lidar com as exportações	
				Pessoal inadequado e sem treinamento para exportação	
				Falta de capacidade de produção para exportação	
				Escassez de capital de giro para financiar exportações	
		Marketing	Produto		Desenvolvimento de novos produtos para mercados externos
					Adaptando produtos de exportação em design e estilo
					Atender em qualidade produtos de exportação padronizados
					Atendendo exigências de exportação em embalagem e rotulagem
			Preço		Oferecimento de preços satisfatórios aos clientes
					Dificuldade de comparar preços com os concorrentes
					Conceder facilidade de crédito aos estrangeiros
	Distribuição			Complexidade de distribuição de canais estrangeiros	
				Acesso de canais de distribuição de exportação	
				Obtendo representação de seguro no exterior	
				Mantendo controle sobre intermediários estrangeiros	
	Logística			Dificuldade em inventário abastecedor no estrangeiro	
			Indisponibilidade de produtos estocados em instalações no exterior		
	Promoção		Custos excessivos de transporte e seguro		
			Ajustando atividades de promoção no exterior		
	Externas	Processuais		Falta de familiaridade com procedimentos e papéis de exportação	
				Problemas de comunicação com clientes em outros mercados	
				Arrecadação lenta de pagamentos no exterior	
		Governamental		Falta de incentivos / assistência do governo local	
			Regras e regulamentos locais não favoráveis		
Tarefa			Diferentes hábitos e atitudes de clientes estrangeiros		
			Competição aguda entre mercados estrangeiros		
Ambiental		Econômica		Empobrecimento/ deterioração das condições econômicas no exterior	
				Riscos de troca de moeda corrente no estrangeiro	
		Político-Legal		Instabilidade política em mercados estrangeiros	
				Regras e regulação rígidas no estrangeiro	
				Barreiras de altas tarifas ou sem tarifas	
	Sócio-Cultural		Práticas de negócios no exterior pouco conhecidas		
			Diferenças de características sócio-culturais		
		Diferenças de linguagem verbal e não verbal			

**Figura 1 - Classificação das barreiras à exportação segundo Leonidou**

Fonte: Leonidou (2004, apud HERRERA 2010)

Já Soloman (1986) destaca os principais obstáculos que se antepõe à exportação da pequena empresa como sendo: a necessidade de se conseguir cobrir as despesas envolvidas durante a exportação e atender às diversas complicações envolvidas até que esta se torne lucrativa; a necessidade de intensas viagens e de pesquisas dos mercados de destino; as diversas tarifas, licenças, dentre outras solicitações que envolvem que o processo de exportação; a dificuldade de obter grandes volumes de financiamento, além dos próprios obstáculos culturais.

Concomitantemente Rodrigues (2010), destaca que as pequenas e médias empresas têm que lidar com problemas como descapitalização, despreparo gerencial dos dirigentes, além de apresentarem sistemas falhos de controle de custos, o que acentua as dificuldades já existentes neste processo.

Ainda Burpitt e Rondinelli (2000, apud RODRIGUES, 2010, p.44) destacam em seus estudos realizados como barreiras a exportação “os limitados recursos, as dificuldades encontradas em obter informação, a falta de experiência administrativa com exportação e o fraco sistema de planejamento”.

Para a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), as principais dificuldades para a ampliação das vendas externas brasileiras se dá nas operações aduaneiras, no custo portuário e no frete internacional, no difícil acesso ao financiamento e no sistema tributário (CNI, 2002).

De acordo com Fonseca (2005, apud CARDOSO; BASÍLIO, 2006 p. 3) a economia brasileira estabeleceu um verdadeiro viés antiexportador, “através de regras cambiais, carga tributária e procedimentos burocráticos, que conjunta e simultaneamente inibiram por longo tempo qualquer sério esforço exportador”, o que leva as micro e pequenas empresas apresentarem certa desconfiança sobre o processo de exportação.

Em estudo realizado pelo CNI (2008), onde foram entrevistados 855 empresas de vários portes e setores, constatou-se que os principais empasses para a expansão das exportações identificada pelas empresas, são respectivamente: a taxa de câmbio; custos portuários e aeroportuários; burocracia alfandegária; sistema tributário; linhas oficiais de financiamentos pouco conhecidas e que pouco atendem as necessidades das empresas e os instrumentos governamentais de apoio ao comércio exterior voltados para situações específicas, sendo de pouco conhecimento e de baixo interesse das empresas.

Na figura 2, é possível observar os componentes assinalados neste estudo para uma melhor visualização dos itens acima citados:



**Figura 2 - Entraves à expansão das exportações**

Fonte: CNI (2008).

\*Percentual sobre total de empresas que encontram entraves para expandir suas exportações.

Nota: A soma dos percentuais excede 100% devido à possibilidade de múltiplas assinalações.

Este estudo ainda destaca que para as MPEs a burocracia alfandegária/aduaneira é um fator mais importante que o custo portuário e aeroportuário.

Os autores Lopez e Lobo (2011) destacam ainda um estudo elaborado pelo Banco Mundial, que analisa o Índice de Desempenho Logístico, onde o Brasil ocupou em 2010 o 41º lugar entre os 155 países avaliados pela instituição. Sendo que o componente que apresentou pior desempenho, foi o item eficiência alfandegária.

Como se pode observar, a segunda colocação ficou a cargo dos custos aeroportuários e portuários. Dentre os problemas apresentados por este quesito, o Secretário Executivo do Conselho de Infraestrutura da Confederação Nacional da Indústria, Cardoso (2011) destaca alguns que acarretam no maior custo para as empresas:

- Vários órgãos intervenientes no setor com baixa integração e superposição de funções;
- Marcos regulatórios inadequados à evolução recente do transporte mundial;
- Dificuldades de acesso terrestre aos portos e excesso de burocracia no processo de outorgas;
- Problemas no planejamento e nas políticas de integração modal;



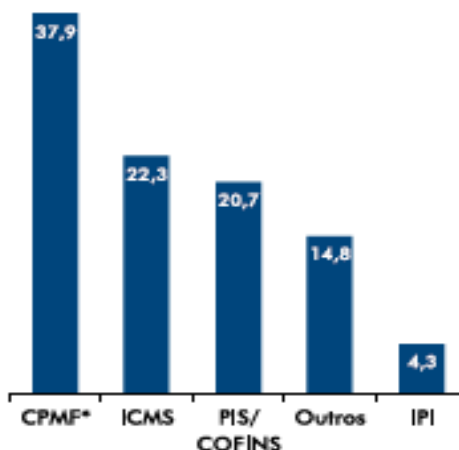
- Modos aquaviário e ferroviário subutilizados.

Como se pode notar a infraestrutura brasileira também é um fator negativamente importante a ser considerado como um entrave às exportações. Segundo informações da reportagem elaborada pelo jornal online Tribuna do Norte (2012), foi anunciado em agosto do ano de 2012 o Programa de Investimento em Logística para rodovia e ferrovias, onde serão concedidos 7,5 mil quilômetros de rodovias e 10 mil quilômetros de ferrovias. Para os próximos 25 anos estimam-se investimentos na ordem de R\$ 133 bilhões, sendo 42 bilhões para as rodovias e R\$91 bilhões para as ferrovias.

Sobre os aeroportos, a Infraero possui um cronograma de investimento a fim de modernizar e ampliar a capacidade dos aeroportos relacionados às cidades-sede da Copa do Mundo. Estes receberão o investimento de R\$ 5,6 bilhões (INFRAERO, 2012) e os portos deverão receber R\$ 9,5 bilhões de investimentos até 2016 (ANTAQ, 2012).

O terceiro quesito apontado no estudo elaborado pelo CNI (2008) foi a burocracia alfandegária com 38,7%. Dentre as principais reclamações das empresas encontram-se a demora na liberação de cargas nos portos, a inspeção física de mercadorias e o pagamento de honorários e taxas. Ainda segundo este quesito, um estudo realizado pelo Banco Mundial (BIRD, 2010), demonstra que o Brasil ocupa a 82ª posição no quesito eficiência na liberação das transações alfandegárias.

Conforme o estudo do CNI (2008), outro quesito em destaque que acarreta na perda de competitividade no comércio internacional são os custos tributários e a dificuldade de ressarcimento de créditos. Isso se dá pelo fato de alguns tributos não serem desonerados por conta de suas incidências em cascata. Havendo ainda aqueles que possuem desoneração complicada ou ainda demorada. Abaixo segue a pesquisa realizada pelo CNI:



**Figura 3 - Tributos que mais afetam a competitividade externa dos produtos da empresa**  
 Fonte: CNI (2008).

Dentre os impostos assinalados, em primeiro lugar aparece a Contribuição Provisória sobre a Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira (CPMF). Cabe aqui ressaltar que esta pesquisa foi realizada no ano de 2007, porém publicada em 2008, e apresenta a primeira colocação da CPMF como o tributo que mais afeta a competitividade das empresas. Entretanto esta foi extinta ao final do ano de 2007, podendo ser considerado uma significativa melhora. Na sequência aparece o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS), o Programa de Integração Social/Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (PIS/COFINS), outros e o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Para as empresas de pequeno porte o imposto que apresenta um maior efeito negativo, é o PIS/COFINS, especialmente por apresentar problemas quanto à falta de informação a respeito dos procedimentos de ressarcimento, além da demora do processo de ressarcimento. (CNI, 2008)

Na seqüência do estudo aparece a questão do financiamento e seus mecanismos. Neste item o estudo elaborado pelo CNI (2008) destaca a falta de informação pelas empresas, as exigências de garantias reais e à falta de interesse. Na tabela 1 pode-se observar as estatísticas divulgadas acerca deste item :

**Tabela 1 - Posição das empresas em relação aos instrumentos de créditos (%)**

	ACC/ACE	PROEX		BNDES-EXIM				PROGER EXPORTAÇÃO	
		Equalização	Financiamento	Pós-embarque	Pré-embarque	Pré-embarque especial	Pré-embarque ágil	Pré-embarque âncora	
não conhece	10,3	35,4	25,7	39,6	39,1	44,0	46,9	48,9	39,1
conhece									
...e utiliza	61,8	6,4	14,2	4,3	8,4	3,5	2,1	1,7	7,6
...mas não tem interesse em utilizar	26,3	56,0	48,3	58,9	53,0	59,2	60,1	61,2	53,1
...mas não consegue utilizar	11,9	37,6	37,5	36,8	38,6	37,3	37,8	37,2	39,3

Fonte: CNI (2008).

Conforme a tabela acima, os tipos de financiamentos mais conhecidos são os Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio e os Adiantamentos sobre Cambiais Entregues, além de serem estes os mais utilizados. Dentre as principais dificuldades enfrentadas por aquelas empresas que conhecem, porém não utilizam, encontra-se o fato de haver um elevado custo no financiamento, além das baixas escalas das exportações (CNI, 2008).

Dentre aquelas empresas que gostariam de utilizar, as principais dificuldades se dão no âmbito das exigências das garantias reais, além da exigência da reciprocidade do agente financeiro. Conforme é exposto na figura 4:

**Figura 4 - Dificuldades na contratação de ACC/ACE\* (%)**

Fonte: CNI (2008).

\*Empresas que conhecem, mas não conseguem utilizar os ACC/ACE; a soma dos percentuais excede 100% devido à possibilidade de múltiplas escolhas.

A respeito das linhas oficiais de financiamentos, as mais conhecidas são: o Programa de Financiamento à Exportação (PROEX) financiamento e o PROEX equalização. Sendo que o primeiro é o mais utilizado pelas empresas conforme o CNI (2008).

Considerando as dificuldades encontradas pelas empresas, bem como a falta de interesse demonstrada por elas a respeito dos mecanismos de financiamento, pode-se constatar uma falta de sintonia entre o que as empresas carecem, e o que as linhas oficiais de crédito disponibilizam.

Conforme Yip; Bisvarri; Monte (2000, apud RODRIGUES, 2010), a disponibilidade na obtenção de recursos financeiros pode afetar a inserção das pequenas empresas de duas formas: pela falta de financiamento ou pelo financiamento inadequado às necessidades da organização.

Abaixo segue a tabela com as principais dificuldades apresentadas pelas empresas para não terem interesse em utilizá-los ou não conseguirem utilizá-los:

**Tabela 2 - Dificuldades na contratação das linhas de financiamento oficiais (%)**

	PROEX		BNDES-EXIM				PROGER exportação	
	Equalização	Financiamento	Pós-embarque	Pré-embarque	Pré-embarque especial	Pré-embarque ágil		Pré-embarque empresa
Acesso a informações sobre as linhas	34,7	41,7	33,9	36,2	35,9	44,7	39,0	46,7
Baixa escala de exportações	21,4	18,0	17,4	17,2	17,4	17,1	13,0	20,0
Elevado custo do financiamento	10,2	12,9	11,9	9,5	8,7	15,8	9,1	16,7
Prazo do financiamento inadequado	3,1	7,9	7,3	4,3	5,4	3,9	5,2	8,3
Recursos insuficientes	8,2	12,2	10,1	10,3	8,7	17,1	9,1	13,3
Exigências de garantias reais	45,9	43,9	49,5	50,0	42,4	48,7	45,5	45,0
Documentação requerida	38,8	39,6	34,9	37,1	40,2	40,8	39,0	37,5
Exigência de reciprocidade do agente financeiro	25,5	25,9	29,4	25,9	22,8	27,6	23,4	35,8
Outras	20,4	18,7	21,1	20,7	25,0	17,1	26,0	21,7

Fonte: CNI (2008).

\*Empresas que conhecem, mas não conseguem utilizar a linha de financiamentos; a soma dos percentuais excede 100% devido à possibilidade de múltiplas escolhas.

Como podem ser observadas na tabela 2, dentre as principais dificuldades ao acesso as linhas oficiais de financiamentos, destacam-se três itens apresentados por grande

parte das empresas, como sendo uma dificuldade importante: o acesso a informações sobre as linhas; as exigências de garantias reais e a documentação requerida.

### 3 INSTRUMENTOS DE APOIO À EXPORTAÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA

No Brasil existem alguns instrumentos de apoio à exportação, a fim de se obter uma maior competitividade no âmbito internacional. Neste capítulo iremos destacar estes principais instrumentos e políticas, com o intuito de identificar o que está se fazendo para melhorar e aumentar a competitividade das exportações brasileiras, em especial das micro e pequenas empresas. No item 3.1 serão abordadas as principais formas de incentivos fiscais à exportação. No item 3.2 serão abordadas as principais formas de financiamento e crédito para as empresas exportadoras. Já no item 3.3 serão abordadas as principais formas de promoção à exportação.

#### 3.1 INCENTIVOS FISCAIS À EXPORTAÇÃO

##### **3.1.1 Drawback**

O regime especial de *drawback* conforme a Receita Federal (2012), instituído em 1966 pelo Decreto Lei nº 37, de 21/11/66, consiste na suspensão ou eliminação de tributos incidentes sobre insumos importados para utilização em produto exportado. Conforme Lopez e Gama (2008), “pode ser concedido à operação que se caracterize como transformação, beneficiamento, montagem, renovação ou recondicionamento e acondicionamento ou reacondicionamento, desde que altere a apresentação do produto”. Funciona, portanto, como um incentivo às exportações, na medida em que reduz os custos de produção de produtos exportáveis, tornando-os assim mais competitivos no mercado internacional.

A legislação específica prevê três modalidades de *drawback*, podendo ser isenção, suspensão ou restituição de tributos. Abaixo se detalha cada modalidade para melhor entendimento.

1. Isenção de tributos: isenção dos tributos incidentes na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalentes, destinada à reposição de outra importada anteriormente, com pagamento de tributos, e utilizada na industrialização de produto exportado.

2. Suspensão de tributos: incidentes na importação de mercadoria a ser utilizada na industrialização de produto que deve ser exportado. Segundo estudo realizado pelo MDIC (2010) no caso da suspensão de tributos existe algumas modalidades, dentre elas:

- Genérico: admite-se a discriminação genérica da mercadoria e o seu respectivo valor, dispensadas a classificação na NCM (nomenclatura comum do Mercosul) e a quantidade;
  - Sem cobertura cambial: há parcela importada e exportada sem cobertura cambial, podendo a importação ser parcial ou totalmente sem cobertura;
  - Intermediário: concedida a empresas fabricantes-intermediários que importam e/ou adquirem produtos no mercado interno para industrialização de produto intermediário a ser fornecido a empresas industrial-exportadoras, para emprego na industrialização de produto final destinado à exportação;
  - Agrícola: operação para importação e/ou aquisição no mercado interno de matéria-prima e outros produtos utilizados no cultivo dos produtos agrícolas ou na criação dos animais definidos pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), com destino à exportação;
  - Embarcação: operação concedida para importação de mercadoria utilizada em processo de industrialização de embarcação, destinada ao mercado interno;
  - Fornecimento no mercado interno: concedida para importação de matérias-primas, produtos intermediários e componentes destinados à fabricação, no País, de máquinas e equipamentos a serem fornecidos, no mercado interno sob condições definidas pela SECEX;
- Restituição: restituição de tributos pagos na importação de insumo importado utilizado em produto exportado.

Há ainda o drawback interno que isenta de impostos a importação de matéria-prima, produtos intermediários e componentes destinados à fabricação, no país, de máquinas e equipamentos a serem fornecidos no mercado interno. Este, porém estava suspenso havia dois anos.

### ***3.1.2 IPI – Imposto sobre produtos industrializados***

O Art. 2o do [DECRETO Nº 7.212, DE 15 DE JUNHO DE 2010](#), estabelece que o IPI incide sobre produtos industrializados, nacionais e estrangeiros, obedecidas as especificações constantes da Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados. Outra característica deste tributo é a sua não sujeição ao princípio da anterioridade, podendo ser aumentado ou instituído no momento da publicação da norma no Diário Oficial.

Com relação à imunidade ou isenções tributárias que incidam no IPI, o art. 153, parágrafo 3, III, da CF, estabelece o impedimento de incidência deste imposto sobre produtos industrializados que vão para o exterior.

A suspensão ocorre no caso de produto vendido no mercado interno com destino à exportação para empresa comercial que opera no comércio exterior, nas saídas com o fim de exportação para armazém-geral alfandegado, armazém aduaneiro e armazém industrial. Ainda há suspensão deste imposto na saída com fim de exportação para outros estabelecimentos da mesma empresa; para produto intermediário e material de embalagem, de fabricação nacional, quando vendidos a estabelecimento industrial para industrialização de produto a ser exportado; para produto intermediário e material de embalagem quando vendidos a estabelecimento comercial, para industrialização em outro estabelecimento da mesma empresa ou de terceiros, que também se destinem à exportação. ([http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/planejando\\_exp/trat\\_01.asp](http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/planejando_exp/trat_01.asp))

### ***3.1.3 O Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS***

O imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e prestação de serviço (ICMS) é regulado no art. 155, II da CF. Os sujeitos ativos de tal tributo são os Estados e o Distrito Federal, os quais tem competência para tributar as operações relativas a circulação de mercadorias e prestação de serviços relativas a transporte interestadual e intermunicipal de comunicação, que são atividades que envolvem ao menos duas pessoas (prestador de serviços e tomador de serviços), tendo que ocorrer entre Estados ou Municípios caso seja um serviço de transporte ou ser um serviço relativo a comunicação desde que seja oneroso. Além disso, este é não cumulativo e as imunidades existentes do ICMS, as quais constam no art. 155, parágrafo 2, X, a, b e c, da CF, que abrange as exportações de produtos industrializados, e a não incidência sobre produtos semi elaborados e primários.

Quanto ao fato gerador, elenca-se, conforme o §1º e 2º do Art. 2º da LC n.º 87 de 1996, os possíveis fatos de incidência do ICMS:

- “I - operações relativas à circulação de mercadorias, inclusive o fornecimento de alimentação e bebidas em bares, restaurantes e estabelecimentos similares;
- II - prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal, por qualquer via, de pessoas, bens, mercadorias ou valores;
- III - prestações onerosas de serviços de comunicação, por qualquer meio, inclusive a geração, a emissão, a recepção, a transmissão, a retransmissão, a repetição e a ampliação de comunicação de qualquer natureza;



IV - fornecimento de mercadorias com prestação de serviços não compreendidos na competência tributária dos Municípios;

V - fornecimento de mercadorias com prestação de serviços sujeitos ao imposto sobre serviços, de competência dos Municípios, quando a lei complementar aplicável expressamente o sujeitar à incidência do imposto estadual.

§ 1º O imposto incide também:

I – sobre a entrada de mercadoria ou bem importados do exterior, por pessoa física ou jurídica, ainda que não seja contribuinte habitual do imposto, qualquer que seja a sua finalidade;

II - sobre o serviço prestado no exterior ou cuja prestação se tenha iniciado no exterior;

III - sobre a entrada, no território do Estado destinatário, de petróleo, inclusive lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos dele derivados, e de energia elétrica, quando não destinados à comercialização ou à industrialização, decorrentes de operações interestaduais, cabendo o imposto ao Estado onde estiver localizado o adquirente.

§ 2º A caracterização do fato gerador independe da natureza jurídica da operação que o constitua.”

### ***3.1.4 PIS – Programa de Integração Social***

O PIS é de competência da União, sendo as receitas decorrentes da exportação isentas da contribuição para o Programa de Integração Social. Não incidirão, portanto, sobre as receitas decorrentes: da exportação de mercadorias para o exterior; prestação de serviços para pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, cujo pagamento represente ingresso de divisas; vendas a empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação. (IN SRF nº 247, de 21 de novembro de 2002, art. 45).(RECEITA FEDERAL)

### ***3.1.5 COFINS – Contribuição Para Financiamento da Seguridade Social***

O COFINS é de competência da União, e de incidência não cumulativo. A Contribuição do COFINS não incide sobre as receitas decorrentes de exportação (art. 149, § 2º, I da Constituição Federal). Quanto à base de cálculo da Contribuição COFINS, é o faturamento mensal, que corresponde à receita bruta (Lei nº 9.718, de 1998, art. 3º, § 1º).

## **3.2 CRÉDITO E FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES**

Através de linhas de crédito e financiamento às exportações é possível tentar ampliar a base exportadora, além de tentar facilitar as operações de exportação. De acordo com o MDIC (2012) o intuito destes mecanismos é proporcionar ao produto a ser exportado melhores condições de competitividade na comercialização com o exterior.

### ***3.2.1 Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio - ACC e Adiantamentos sobre Cambiais Entregues – ACE***

O ACC é definido pelo MDIC (2012) como sendo o adiantamento feito ao exportador na fase pré-embarque através do financiamento à produção de mercadoria exportada. É uma operação de empréstimo baseada na promessa do exportador de entregar no futuro, após o embarque da mercadoria, divisas de exportação ao banco financiador. Podendo chegar até 100% do valor do contrato de câmbio.

Dentre as vantagens apresentadas pelo Banco do Brasil (2012), estão:

- Taxas de juros internacionais – obtenção de recursos para produzir os bens destinados à exportação a um custo financeiro reduzido;
- Capital de giro de até 360 dias antes do embarque do bem exportado (ACC);
- Isenção do Imposto sobre Operações Financeiras – IOF.

O mecanismo do ACC leva a uma redução nos custos dos produtos destinados ao mercado externo, como Lopez e Gama (2008) destacam.

Já o ACE é uma modalidade pós-embarque e tem por objetivo a antecipação tanto total ou parcial em moeda nacional, do valor a ser ingressado, sobre uma exportação já embarcada, objetivando o suporte à comercialização (ABIMAQ, 2011).

O exportador após o embarque entrega os documentos da exportação e as cambiais (saques) da operação ao banco e celebra um contrato de câmbio para liquidação futura. O exportador solicita ao banco o adiantamento do valor em reais que correspondem ao contrato de cambio.

Esta modalidade se destina a empresas exportadoras ou produtores rurais que possuam negócios no exterior e que necessitem de capital de giro ou recursos para a fase de comercialização.

As taxas de juros são definidas no instante da precificação da operação, com base na taxa de mercado, além de ser influenciado pelo risco da empresa, risco país importador e prazo da operação. Ainda é cobrada uma tarifa definida pela instituição financeira.

Quanto à participação, esta pode ser de até 100% do valor do contrato de câmbio de exportação, na condição negociada e com prazo de pagamento até o último dia do 12º mês subsequente ao do embarque da mercadoria ou da prestação do serviço.

Dentre as vantagens desta modalidade o Banco Itaú (2012) destaca:

- Obtenção imediata da moeda nacional para financiar a produção de mercadoria;

- Custo mais atrativo que eventuais recursos disponíveis no mercado doméstico;
- Contratação do câmbio com antecedência de até 360 dias anterior a data do embarque, ou até 210 dias após a data do embarque;
- Agilidade no processamento das operações.

### 3.2.2 BNDES Exim

Com o intuito de incentivar e facilitar a produção de bens e serviços destinados à exportação, para empresas exportadoras estabelecidas no país, o BNDES dispõe de alguns tipos de financiamentos similares com os oferecidos no mercado internacionais. Estes podem ser obtidos através das instituições financeiras credenciadas junto ao BNDES. Os financiamentos são de duas modalidades: pré-embarque e pós-embarque.

**BNDES Exim Pré-embarque:** esta modalidade é destinada a empresa exportadora de qualquer porte estabelecida sob as leis brasileiras com sede no país, bem como sua administração. Podendo ainda ser beneficiárias as empresas comerciais, inclusive as *trading companies*. Neste caso os recursos serão transferidos diretamente às empresas produtoras dos bens objeto do financiamento (BNDES, 2012).

Entretanto para se valer deste financiamento é necessário índice de nacionalização dos bens igual ou superior a 60%. Sendo que a participação máxima do BNDES é de até 90% para as pequenas, micro e médias empresas (MPMEs) do valor exportação e para as média-grandes e grandes empresas de até 80% do valor da exportação.

Os prazos do financiamento podem variar até dois anos, dependendo dos itens a serem exportados e as taxas de juros são calculadas pela soma do Custo Financeiro, pela Remuneração Básica do BNDES e pela Remuneração da Instituição Financeira Credenciada.

Dentro do Programa Exim, ainda existem quatro mecanismos de amparo à produção exportável, através das modalidades:

- BNDES Exim Pré-embarque Ágil: financiamento à produção nacional de bens a serem exportados associado a um Compromisso de Exportação Período de 6 a 36 meses, a contar do primeiro dia do primeiro ou do segundo mês subsequente ao da aprovação da operação pelo BNDES;
- BNDES Exim Pré-embarque Especial: financiamento à produção nacional de bens a serem exportados vinculados ao incremento das exportações totais da empresa;

- BNDES Exim Pré-embarque Empresa-Âncora: financiamento à produção nacional de bens fabricados por micro, pequenas e médias empresas a serem exportados através de empresa exportadora (Empresa-Âncora);

- BNDES Exim Pré-embarque Automóveis: financia, na fase pré-embarque, a produção destinada à exportação de automóveis de passeio.

**BNDES PSI - Exportação Pré-embarque:** esta modalidade é destinada a empresa exportadora de qualquer porte estabelecida sob as leis brasileiras com sede no país e tem por objetivo financiar a produção de bens de capital destinados à exportação, na fase pré-embarque.

Conforme o BNDES (2012) a taxa de juros para micro, pequenas e médias empresas, é definida por uma taxa fixa de 7% a.a. Já para as média-grandes e grandes empresas é definida por uma taxa fixa de 8% a.a., condição esta que foi válida até 31.12.2012.

Os prazos do financiamento são de até 3 anos, sendo que o prazo de carência é definido pelo BNDES, e quanto à participação do BNDES, para micro, pequenas e médias empresas pode ser de até 100% do valor da exportação. Já para as grandes empresas pode ser de até 80% do valor da exportação.

**BNDES Exim Pós-embarque:** Definido pelo BNDES (2012) como a modalidade destinada a empresa exportadora de qualquer porte estabelecida sob as leis brasileiras com sede no país, bem como sua administração. Podendo ainda serem beneficiárias as empresas comerciais, inclusive as *trading companies*. Os bens passíveis de financiamento são aqueles cuja relação de produtos foram aprovadas pelo BNDES. Ainda pode ser financiada a exportação de serviços, contanto que atendam as seguintes especificações: comercialização no exterior de serviços associados à exportação de bens elegíveis, limitada a 30% do valor da exportação; comercialização no exterior de serviços de construção civil e engenharia.

Os prazos do financiamento não podem ultrapassar os 12 anos, sendo nas operações de exportação de bens, deverão ser contados a partir da data de embarque. Entretanto no caso de exportação de serviços, o termo inicial para contagem do prazo do financiamento será definido pelo BNDES dado as características da operação.

A modalidade pós-embarque se divide em duas modalidades:

*Buyer's credit:* Nesta opção os contratos de financiamento são estabelecidos diretamente entre o BNDES e a empresa importadora, com interveniência do exportador. As operações são analisadas caso a caso, podendo atender estruturas específicas de garantia e desembolso. Possuem custo relativo mais elevado que a modalidade *supplier's credit*, além de possuírem prazo de análise mais longo.

*Supplier's credit*: versa sobre o refinanciamento ao exportador e ocorre através da apresentação ao BNDES de títulos ou documentos do principal e juros do financiamento concedido pelo exportador ao importador. Esses por sua vez são descontados pelo BNDES, sendo o resultado do desconto liberado à empresa exportadora. Nesta opção os custos se através da soma do Custo Financeiro, Remuneração Básica do BNDES e pela Taxa de Risco.

### **3.2.3 Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) Exportação**

O Proger exportação é definido como uma linha de financiamento que tem o intuito de apoiar a produção de bens voltados ao mercado externo, incluindo despesas diretamente ligadas à promoção.

Destina-se exclusivamente pra micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, cooperativas e associações de produção, que possuam sede no país, bem como sua administração (BANCO DO BRASIL, 2012).

Dentre as vantagens apontadas pelo Banco do Brasil (2012), encontram-se uma linha de crédito em moeda nacional de até R\$ 250 mil por operação; prazo de até 12 meses antes do embarque dos bens, com carência de até 6 meses; ausência de risco cambial; possibilidade de acesso aos principais evento sem todo o mundo, além de tarifas e custos reduzidos.

Este tipo de financiamento pode ser obtido em duas instituições financeiras, o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal e os encargos financeiros equivalem à TJLP mais uma remuneração estabelecida pelo agente.

### **3.2.4 Programa de Financiamento à Exportação – PROEX**

Conforme a Secretaria de Assuntos Internacionais (2012) o PROEX foi instituído pelo Governo federal a fim de promover as exportações brasileiras condições de financiamento equivalente às do mercado internacional. Sendo operacionalizado através do Banco do Brasil.

As assistências creditícias podem ser de três tipos, sendo elas financiamento, equalização da taxa de juros e financiamento a produção exportável.

**Financiamento**: financiamento direto ao exportador brasileiro ou ao importador, para pagamento à vista ao exportador com recursos financeiros obtidos junto ao Tesouro Nacional. Direcionada principalmente para o atendimento micro e pequenas empresas, porém

podem se beneficiar desta modalidade empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 600 milhões. Dentre as principais vantagens apontadas pelo Banco do Brasil (2012) estão: prazo de 60 dias a dez anos, definidos de acordo com o valor da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado; parcela financiada de até 100% do valor da exportação para os financiamentos com prazo de até dois anos, e de até 85% do valor da exportação nos demais casos; taxas de juros praticadas no mercado internacional; pagamento em parcelas semestrais, iguais e consecutivas; não há limite mínimo de valor ou de quantidade de mercadoria por operação ou embarque; garantias – aval, fiança, carta de crédito de instituição financeira de primeira linha ou seguro de crédito à exportação.

**Equalização de Taxas de Juros:** o PROEX assume parte dos encargos financeiros nos financiamentos concedidos por instituições financeiras, através do pagamento de equalização, tornando os encargos financeiros compatíveis com os praticados no mercado internacional. Destina-se a empresas de qualquer porte. Dentre as principais vantagens encontram-se: o prazo e o percentual financiável, taxa de juros e garantias podem ser livremente pactuadas entre as partes, e não necessariamente devem coincidir com as condições de equalização; prazo de 60 dias a dez anos, definidos de acordo com o valor da mercadoria ou a complexidade dos serviços prestados; percentual equalizável de até 85% do valor da exportação; o pagamento ao financiador ocorre por intermédio da emissão de Notas do Tesouro Nacional, da Série I (NTN-I).

**Financiamento a Produção Exportável:** – PROEX Pré-Embarque - Criada por meio da Resolução CAMEX nº 45, de 26 de agosto de 2009, suas normas de operacionalização constam da Portaria MDIC nº 208, de 20.10.2010, destina-se a atender a demanda por recursos para custear a produção de bens e serviços destinados à exportação.

Com as atribuições de enquadrar e acompanhar as operações do Programa de Financiamento às Exportações - PROEX e do Fundo de Garantia à Exportação - FGE, o Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações – COFIG é um colegiado integrante da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX, do Conselho de Governo, que estabelece os parâmetros e condições para concessão de assistência financeira às exportações e de prestação de garantia da União.

### 3.3 PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÃO

Apesar de todos os problemas encontrados no país para aqueles que desejam exportar, o Governo brasileiro juntamente com algumas instituições, buscam ensinar, facilitar e incentivar as exportações no país. Dentre as principais formas de promoção destacam-se:

- **Vitrine do Exportador:** destina-se àqueles que ainda não exportam, através de uma iniciativa do Ministério do Desenvolvimento, indústria e Comércio Exterior com apoio da Agência de Promoção as Exportações - APEX é possível divulgar seus produtos na Vitrine do Exportador, um site em que o empresário pode, por exemplo, divulgar fotos, vídeos, texto de apresentação, sendo todos esses serviços gratuitos. (<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/>).

- **Brasil Web Trade:** Criado pelo Banco do Brasil é um ambiente de negócios através da internet abrangendo desde transações comerciais até logística integrada. Os fornecedores contam com ferramentas de promoção, consultoria, dentre outros serviços. Entre as principais vantagens encontra-se a segurança nas transações realizadas no canal internet, processo de exportação on-line, pacotes integrados de serviços de Consultoria e Treinamento e a redução dos custos do processo de exportação. Destina-se às empresas exportadoras brasileiras de qualquer porte que realizam operações de exportação até US\$ 50 mil por transação, enquadradas na modalidade de Câmbio Simplificado de Exportação, e à importadores de qualquer país. (<https://trade.bb.com.br/principal.do?action=listarExportadorHome>).

- **BrasilGlobalNet:** Criada pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE), é um instrumento eletrônico de promoção comercial utilizado pelo Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Itamaraty. É uma ferramenta de apoio as empresas que desejam lançar-se internacionalmente. Tem por objetivo: facilitar e incrementar as exportações brasileiras, através da rede de Setores de Promoção Comercial (SECOMs); oferecer informações estratégicas para realização de negócios entre empresas brasileiras e estrangeiras; ampliar investimentos de empresas estrangeiras no país; bem como divulgar a imagem do Brasil e qualidade de seus produtos. Possui acesso gratuito e destina-se às PMEs, importadores estrangeiros, investidores estrangeiros, tradings, empresas brasileiras em busca de agentes financeiros estrangeiros e interessados em comércio exterior. (<http://www.brasilglobalnet.gov.br/frmpincipal.aspx>).

- Portal Apex Brasil: A Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) age sobre a promoção comercial de produtos e serviços brasileiros no exterior, bem como na atração de investimentos estrangeiros diretos. Ela busca, portanto, a competitividade das empresas brasileira no exterior e a atração de investimentos estrangeiros diretos, através desde a capacitação para a exportação até as diversas formas de promoção comercial. Dentre as diversas formas de promoção à exportação efetuada pela Apex, pode-se destacar: Disponibilização de estudos, com o intuito de orientar as decisões das empresas brasileiras e suas estratégias sobre a decisão da entrada no mercado internacional, auxiliando sobre potenciais mercados, setores, os movimentos globais e oportunidades de negócios; O Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), que capacita empresas brasileiras com potencial exportador, e tem por objetivo promover a cultura exportadora e incentivar a competitividade; Diversas ações integradas em parceria com setores produtivos, além de missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios com potenciais compradores estrangeiros, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais e visitas de compradores estrangeiros e de formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira,; Difundir o conhecimento e fortalecer a imagem e o posicionamento dos produtos e serviços brasileiros e do Brasil, através de ações e projetos para construção de imagem e de *branding*, visando o melhor posicionamento da marca país no cenário internacional; Ações de apoio à expansão internacional das empresas brasileiras, sua inserção ativa e competitiva e à ampliação da participação dos seus produtos e serviços no mercado internacional, como fatores estratégicos para a competitividade, por meio do incentivo à incorporação de atributos como inovação, sustentabilidade e design. (<http://www.apexbrasil.com.br/portal/>).

- Centros Internacionais de Negócios – CIN: Criada com o apoio da Apex, tem por intuito a internacionalização de empresas brasileiras. Dentre seus serviços encontra-se: desenvolvimento de programas para aprimorar a competência exportadora nas empresas e prestação de assessoria para concretização de negócios; Disponibilizam informações estratégicas sobre os principais mercados mundiais, com estatísticas, legislação, oportunidades comerciais, prestadores de serviços e muito mais; Promove programas de aprimoramento e reciclagem técnico-gerencial em comércio exterior; Realiza eventos no Brasil e no exterior, para promover o incremento de negócios e a absorção de tecnologias, através de missões empresariais, encontros de negócios e participação em feiras internacionais. (<http://www.cin.org.br/data/Pages/LUMIS53F15325PTBRNN.htm>).



- Missões Empresariais: São atividades realizadas pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, com finalidade de promover produtos brasileiros no exterior, através de rodadas de negócios, reuniões com representantes de governos estrangeiros, seminários e outras atividades e voltadas aos empresários brasileiros interessados em iniciar ou ampliar suas exportações. Seu principal objetivo é a inserção e expansão internacional das empresas do país e destinam-se, comumente, a mercados tidos como não tradicionais. ([http://www.desenvolvimento.gov.br/sistemas\\_web/missoes/](http://www.desenvolvimento.gov.br/sistemas_web/missoes/)).

- Exporta Fácil: Criada pela a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), visa facilitar as exportações de pequenas, micro, médias e grande porte. É um mecanismo de remessa internacional que envia mercadorias até o limite de US\$ 50 mil. Ele dispõe de cinco modalidades de entrega, com prazos e preços diferenciados, que atendem a mais de 200 países. (<http://www.correios.com.br/exportafacil/>).

- Encontros de Comércio Exterior (ENCOMEX): – Tendo por públicos-alvo empresários, gestores públicos, profissionais de comércio exterior e formadores de opinião. É um projeto criado pela SECEX, com o intuito de estimular maior participação do Brasil no comércio internacional, através de informações acerca da estrutura, funcionamento, regras básicas do intercâmbio comercial brasileiro, dentre outras possíveis informações importantes para aqueles que desejam exportar. Tem por objetivo principal, portanto, expandir a pauta brasileira de exportação. Possui parcerias com APEX-Brasil, SEBRAE, Banco do Brasil, BNDES, Caixa Econômica Federal, dentre outros. Os encontros são uma maneira importante para que os envolvidos no processo exportador tirem dúvidas, expandam seus conhecimentos, atualizem informações sobre o comércio exterior e acessem novos mercados. (<http://www.encomex.desenvolvimento.gov.br/>).

- Rede CICEX – Rede de Centros de Informação de Comércio Exterior: Formada por unidades de atendimento presentes em importantes cidades brasileiras, tem por objetivo espalhar e facilitar o acesso a informações especializadas de comércio exterior, através da maior proximidade com o usuário, bem como orientar os exportadores e futuros exportadores nos trâmites da exportação. Oferece assistência especializada, divulgam legislação, manuais, informativos e dados estatísticos de comércio exterior. (<http://cicex.desenvolvimento.gov.br/sitio/inicial/>).

- Redeagentes - Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior: É um projeto realizado juntamente com parcerias entre o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC - e várias instituições públicas e privadas que atuam em nível

federal, estadual ou municipal. Tem por objetivo estimular a inserção de pequenas empresas no mercado internacional e expandir a cultura exportadora no País, atuando em três bases: Treinamentos e cursos, articulação institucional e setorial e formação de uma “comunidade de prática” sobre comércio exterior.( <http://www.redeagentes.gov.br/>).

- Portal Brasileiro de Comércio Exterior (PBCE): Desenvolvido com base no Projeto de Apoio à Inserção Internacional das Pequenas e Médias Empresas Brasileiras (PAIIPME), parte do Acordo de Cooperação entre o Brasil e a União Europeia. Oferece informações básicas sobre os temas exportação, importação, legislação, acordos, promoção comercial, estatísticas, dentre outros. Tem por intuito básico contribuir para ampliação das exportações e facilitar o comércio entre os países.( <http://www.comexbrasil.gov.br/>).

- Projeto Extensão Industrial Exportadora – PEIEx: Criado pela Apex- Brasil é um projeto de capacitação para empresas com potencial de exportação. Tem por objetivo aumentar a competitividade e promover a cultura exportadora para micro, pequenas e médias empresas, qualificando e ampliando os mercados das indústrias iniciantes em comércio exterior. Oferece soluções para problemas técnico-gerenciais e tecnológicos dessas empresas. Através do conhecimento prestado pelos técnicos e a implantação das melhorias indicadas após o trabalho de análise, a empresa torna-se apta para enfrentar novos desafios de mercado, como a exportação.( <http://www.fiemg.org.br/Default.aspx?alias=www.fiemg.org.br/peiex>)

- Capacitação em Negócios Internacionais do BB: O banco do Brasil oferece cursos especializados, desenvolvidos pelo próprio BB, que permitem adquirir conhecimentos práticos sobre câmbio e comércio exterior e podem ser cursados nas dependências do Banco ou ainda nas empresas ou instituições de ensino que contratam o treinamento, de acordo com a necessidade do interessado. (<http://www.bb.com.br/portalbb/page22,3389,3421,0,0,1,2.bb?codigoNoticia=30677&codigoMenu=13204>).

- Programa de Internacionalização para MPEs – Sebrae: O Sebrae através deste programa, atua para ampliar o acesso das empresas aos mercados internacionais. Possui como parceiros a Apex (Agência de Apoio às Exportações), o Banco do Brasil, o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), a CNI (Confederação Nacional da Indústria), a ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial) e o ITC (International Trade Centre). Dentre os objetivos para as micro e pequenas empresas encontra-se, prepará-las para um mercado doméstico cada vez mais globalizado; aumentar o número de empresas exportadoras, o volume e a qualidade de suas exportações; conscientizá-las quanto às vantagens e oportunidades do processo de internacionalização; identificar estratégias e

práticas para que se beneficiem melhor das oportunidades de importação de bens e serviços e da absorção de inovação e de novas tecnologias provenientes do exterior. Atua no fomento às exportações, em novas modalidades ao mercado externo, em novas oportunidades a serem exploradas pelas micro e pequenas empresas como solicitantes e destinatárias de bens, serviços e tecnologias do mercado externo. Seu público-alvo é composto por empresas que exportam ou já exportaram, empresas recém-ingressas na base exportadora, empresas com atividade exportadora descontínua ou que abandonaram a base exportadora, bem como aquelas cuja atividade exportadora é ininterrupta e empresas que nunca participaram do mercado externo (<http://www.sebrae.com.br/customizado/internacionalizacao-da-micro-e-pequena-empresa/>).

- **Aprendendo a Exportar:** É composta por um conjunto de produtos multimídia e visa o aprendizado dos procedimentos operacionais da exportação, com abordagem de diversas áreas temáticas de interesse do exportador. Tem por objetivo contribuir na expansão da base exportadora brasileira, tendo por público-alvo, especialmente, uma maior participação dos empresários das micro, pequenas e médias empresas (<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/inicial/index.htm>).

- **Consórcios de exportação:** Esta é uma forma interessante principalmente para micro e pequenas empresas, que encontram maior dificuldade para inserir-se no mercado internacional. Para a APEX-Brasil (2003, apud, CASTRO *et al*, 2008, p.7), o consórcio de exportação é “o agrupamento de empresas com interesses comuns, reunidas em uma entidade estabelecida juridicamente”. Esta instituição deverá ser constituída sob a forma de uma associação sem fins lucrativos, na qual as empresas produtoras desenvolverão maneiras de trabalho conjugado e em cooperação, com vistas nos objetivos comuns de melhoria da oferta exportável e de promoção das exportações. Dentre as vantagens apresentadas pela ABIT (2012), estão: Redução dos custos de exportação através de despesas compartilhadas; ampliação da escala de produção; absorção de novas tecnologias de produção; acúmulo de conhecimento em marketing internacional; redução das flutuações estacionais nas vendas; redução dos custos unitários dos produtos através da especialização; efeito moral (motivador) sobre as empresas participantes; aumento da competitividade perante os concorrentes internos; acesso mais fácil às entidades de crédito; maior poder para negociar preços e prazo junto a fornecedores; possibilidade de criação de uma marca forte; aprimoramento do processo de gestão e produção.

O quadro abaixo sintetiza todos esses esforços realizados desde instituições privadas, até as medidas estabelecidas pelo Governo com o intuito de aumentar a participação das exportações brasileiras no cenário internacional.

<b>Formas de apoio</b>	<b>Instituição</b>
<b>Consultorias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brasil Web Trade</li> <li>• Portal Apex Brasil</li> <li>• Centros Internacionais de Negócios – CNI</li> <li>• Missões Empresariais:</li> <li>• Redeagentes - Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior</li> <li>• Projeto Extensão Industrial Exportadora – PEIEx</li> <li>• Capacitação em Negócios Internacionais do BB</li> <li>• Programa de Internacionalização para MPEs – Sebrae</li> </ul>
<b>Acesso a informações</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BrasilGlobalNet</li> <li>• Portal Apex Brasil</li> <li>• Centros Internacionais de Negócios – CNI</li> <li>• Encontros de Comércio Exterior ENCOMEX</li> <li>• Rede CICEX</li> <li>• Portal Brasileiro de Comércio Exterior (PBCE)</li> <li>• Programa de Internacionalização para MPEs – Sebrae</li> <li>• Aprendendo e Exportar</li> </ul>
<b>Outros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vitrine do exportador</li> <li>• Exporta Fácil</li> <li>• Consórcios</li> </ul>

**Quadro 2 - Formas de apoio e Instituições promotoras das exportações**

Fonte: Elaborado pela autora (2012)

## 4 IDENTIFICAÇÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são analisados e discutidos os resultados provenientes da pesquisa realizada com representantes de três diferentes segmentos envolvidos com a exportação de micro e pequenas empresas. O questionário aplicado a estes três respondentes está no Apêndice I.

### 4.1 DADOS DA PESQUISA

A intenção da aplicação do questionário é avaliar empiricamente os principais entraves e medidas para apoiar as exportações de MPEs. Os três diferentes segmentos da área de exportação de micro e pequenas empresas são: bancos de fomento, instituições de apoio a MPEs e empresa privada gestora de comércio exterior. Os representantes de cada segmento são, respectivamente: BRDE, SEBRAE e a empresa privada ENTRERIOS GESTÃO DE NEGÓCIOS.

O questionário é dividido em duas partes, sendo a primeira caracterizada por questões objetivas e a segunda por duas questões abertas. O quadro 3 a seguir apresenta os resultados de cada questão da primeira parte do questionário, destacando a resposta de cada representante. O quadro 3 apresenta as respostas dos representantes das três instituições no que diz respeito a seguinte questão:

- Classifique em grau de importâncias os seguintes entraves à exportação para as micro e pequenas empresas. Sendo 1 (um) como tendo pouca importância e 7 (sete) muita importância

<i>QUESTÕES</i>	<i>RESPOSTAS – REPRESENTANTES</i>		
	<i>BRD E</i>	<i>SEBRA E</i>	<i>ENTRERIOS GESTÃO DE NEGÓCIOS.</i>
Acesso a informações	(6)	(5)	(7)
Acesso aos serviços de apoio à promoção das exportações	(4)	(7)	(5)
Barreira à escala	(3)	(5)	(3)
Burocracia alfandegária	(7)	(6)	(2)
Burocracia tributária	(7)	(4)	(2)
Custos tributários	(7)	(5)	(3)
Custos portuários e aeroportuários	(5)	(5)	(3)
Dificuldade ao acesso ao financiamento das	(7)	(6)	(7)

exportações			
Dificuldades de participação em feiras	(6)	(6)	(6)
Escassez de disponibilidade de crédito para as pequenas e micro empresas	(5)	(7)	(7)
Falta de capital próprio como colateral em alavancagem de financiamento	(5)	(7)	(5)
Produto sem marca	(4)	(4)	(4)

**Quadro 3 - Pesquisa de campo realizada com representantes do BRDE, SEBRAE e Entre Rios Gestão de Negócios**

Fonte: Pesquisa de campo (2012).

Com base no Quadro 3, pode-se observar algumas questões importantes no que diz respeito às dificuldades para exportar encontradas pelas micro e pequenas empresas. Dentre as principais dificuldades listadas, destacam-se algumas que foram apontadas como tendo de média a grande importância, assinaladas por todos os três representantes das instituições.

O acesso a informações foi considerado por todos eles como sendo um fator importante no entrave à exportação. Essa constatação confirma o que Burpitt e Rondinelli (2000, apud RODRIGUES, 2010, p.44) e Orser; Hogarth-Scott; Riding (2000, apud RODRIGUES, 2010) ressaltaram em seus estudos, apontando o acesso a informações como sendo um fator importante para não se exportar. Isto nos indica que apesar de todas as fontes existentes de acesso a informações tais como: BrasilGlobalNet, Portal Apex Brasil, Centros Internacionais de Negócios – CNI, Encontros de Comércio Exterior ENCOMEX, RedeCICEX, Portal Brasileiro de Comércio Exterior (PBCE), Programa de Internacionalização para MPEs – Sebrae e Aprendendo e Exportar, podem não ser suficientes ou não atendem as necessidades das micro e pequenas empresas.

Um segundo item a ser destacado é a dificuldade no acesso ao financiamento das exportações, considerado igualmente um fator muito importante para as MPEs. Este item reafirma o estudo apresentado pelo CNI (2008), que constata a falta de informação pelas empresas, as exigências de garantias reais e à falta de interesse, quanto aos financiamentos. Destaca, ainda, dentre as principais dificuldades neste quesito, o fato de existir um elevado custo no financiamento, baixas escalas das exportações, além das exigências de garantias reais. O que já é difícil para as empresas de médio e grande porte, torna-se muito mais inviável para as pequenas e micro empresas, devido à própria natureza delas e suas dificuldades particulares, dado seu porte. Neste quesito destacam-se as linhas de financiamento como ACC, ACE e, as linhas oficiais, como PROEX e BNDES.

O outro quesito apontado por todos representantes, e assinalados com a mesma

pontuação, diz respeito às dificuldades encontradas em participação em feiras. As feiras internacionais são eventos que reúnem os principais produtos e inovações de determinado setor ou indústria, sendo, portanto, um importante instrumento para pequenas e micro empresas promoverem seus produtos e aprenderem ao mesmo tempo com os concorrentes do mundo inteiro. Entretanto as MPEs encontram muitas dificuldades de participarem em feiras internacionais, dado os elevados custos inseridos nesta modalidade, desde custos com pessoal, locação de espaço na feira, construção ou montagem do *stand*, locação de móveis, custos com publicidade, pesquisa de mercado-alvo, tarifas e cotas, taxas internas, regulamentação sanitárias e de segurança, e custos com transportes (ABINEE, 2012). Todos estes custos dificultam a participação de pequenas e micro empresas. Dentre as instituições que procuram mitigar os custos de acesso das MPEs às feiras e eventos internacionais estão a Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e Centros Internacionais de Negócios – CIN.

Ainda destacam-se as dificuldades encontradas pelas MPEs no que diz respeito à escassez de disponibilidade de crédito. Em estudo realizado pelo BID-Grupo DFC, (2002, apud, MORAIS, 2005, p. 33), as principais dificuldades no que concerne ao acesso ao crédito para as MPEs, em países da América Latina, “estão associados aos custos por provisão de perdas devido aos maiores riscos de crédito em relação aos custos de emprestar a grandes empresas, e os custos associados à recuperação de garantias”. Conforme Morais (2005), os principais motivos para a não obtenção de créditos são a insuficiência de garantias reais ou a falta de sua comprovação, a insuficiência de documentos e os registros negativos em centrais de crédito. As dificuldades, portanto existentes para as MPEs, passam desde o princípio que elas possuem maior risco, passando até as garantias exigidas pelas instituições bancárias para a obtenção de créditos, o que levou provavelmente este item ser considerado um importante determinante no entrave a exportação.

O próximo item assinalado possui ligação direta ao item listado anteriormente. A falta de capital próprio como colateral em processos de alavancagem de financiamento. Esta é uma dificuldade relacionada à escassez de crédito e à dificuldade de financiamento, dado ao tamanho dessas empresas, e a falta de capital próprio, o que interfere diretamente na apresentação de garantias especialmente reais. Isso confirma as dificuldades observadas no estudo do CNI (2008), onde as exigências de garantias reais são apontadas por 67% das empresas como sendo um dos motivos para dificuldades na contratação de ACC/ACE. Essas garantias, entretanto, são importantes também na contratação de outros tipos de financiamentos.

A barreira à escala foi apontada tanto pelo representante do BRDE, quanto da empresa ENTRERIOS GESTÃO DE NEGÓCIOS, como não sendo um importante fator para as MPes exportarem. Entretanto, para o representante do SEBRAE, este fator é sim um importante determinante. A diferença de opiniões, especialmente em relação à resposta do SEBRAE, possivelmente se dá devido sua relação mais próxima às MPes. Em estudo do por Guaracy (2003) um dos resultados obtidos é que as micro e pequenas empresas, verdadeiramente, não apresentam condições de exportar individualmente, dado sua falta de produção em escala, bem como pouca competitividade dos preços finais.

Outros dois entraves que podem ser destacados devido às respostas distintas são o papel da burocracia alfandegária e da burocracia tributária. Estes dois itens foram pontuados pela empresa ENTRERIOS como possuindo pouca importância nos determinantes da exportação. Uma possível explicação para tal resposta pode ser o fato de a empresa trabalhar tanto com importação como exportação e portanto, considerar que a importação é muito mais burocrática do que a exportação. Todavia tanto o SEBRAE quanto o BRDE classificaram como fatores importantes, confirmando os estudos realizados pelo CNI (2008), onde se aponta a burocracia alfandegária como fator determinante para entraves a exportação de MPes. Dentre as principais dificuldades destacam-se a demora na liberação de cargas nos portos, a inspeção física de mercadorias e o pagamento de honorários e taxas.

Já no que diz respeito à burocracia tributária, esta se dá devido especialmente às dificuldades de ressarcimento do tributo às empresas. Apesar de haver a não incidência de alguns impostos na exportação, a tributação incide sobre as matérias-primas, os insumos e serviços utilizados na produção e o transporte do bem até seu embarque para o exterior. Conforme reportagem do Centro Gestor de Inovação Moveleiro (2012), isto acarreta em um crédito para o produtor do bem exportado, mas envolve também significativas dificuldades em obter o ressarcimento do imposto recolhido. Estas dificuldades têm como consequência diversos custos aos exportadores, especialmente decorrentes do atraso e incerteza da liberação dos créditos. Neste sentido os custos tributários são considerados um importante determinante nas dificuldades enfrentadas pelas empresas.

Outro ponto importante são os custos portuários e aeroportuários, que foram assinalados como apresentando média importância dentre as dificuldades existentes no processo de exportação, pelos representantes do SEBRAE e BRDE, porém apresentaram pouca importância para o representante da empresa EntreRios. Os custos portuários e aeroportuários podem ser considerados um fator importante dado os gargalos existentes nestes setores e a maneira como afetam as empresas exportadoras.



Todos estes fatores, em maior ou menor grau, contribuem para acentuar as dificuldades existentes para aquelas micro e pequenas empresas que tenham vontade de exportar, ou para aquelas que desejam aumentar sua base exportadora, o que nos remete a segunda e terceira questão deste questionário.

A segunda parte do questionário foi dividida em duas questões abertas, a serem respondidas pelos entrevistados.

A primeira questão diz respeito às principais medidas que os entrevistados consideram relevantes para aumentar a exportação das pequenas e micro empresas, e que proporcionem algum retorno.

Em relação a esta questão, o representante do BRDE respondeu que uma das medidas seria a constituição de APLs (Arranjos Produtos Locais) a fim de que várias empresas possam se organizar em uma cadeia produtiva e exportar de forma cooperada. Além disso, o aprimoramento dos órgãos que prestam assessoramento às exportações, de modo a obter mais apoio aos micro e pequenos empresários.

O representante do SEBRAE levou em consideração para suas respostas, estudos realizados pelo próprio SEBRAE com micro e pequenas empresas, com o intuito de levantar as principais medidas a serem adotadas para se aumentar as exportações. Chegou-se a conclusão que as principais medidas a serem tomadas são: melhores condições de financiamento à exportação; desoneração tributária; apoio à comercialização e promoção no exterior; melhoria da infraestrutura dos portos e aeroportos; apoio à empresa para adaptar os produtos às exigências dos mercados externos; apoio para qualificação da mão-de-obra na área de exportação; financiamento para investimento em ativo fixo; disponibilização de informações sobre os mercados externos (inteligência de mercado); apoio ao investimento em pesquisa e desenvolvimento tecnológico; esforços para eliminação das barreiras externas e melhoria do sistema de transporte doméstico.

O terceiro entrevistado, o representante da empresa ENTRErios, destacou que as micro e pequenas empresas brasileiras possuem grande potencial para atuação no mercado internacional, entretanto, deparam-se com dificuldade na busca por informações, que, por muitas vezes é disponível, porém não divulgado de maneira clara ao empreendedor.

Ainda argumenta que apesar do grande número de programas de incentivo e apoio criados pelo do governo federal e estadual, órgãos, secretarias, entidades, e afins, há uma falta de visibilidade, propaganda e divulgação, o que acarreta na falta de conhecimento pelos empreendedores a respeito dos inúmeros incentivos que estão disponíveis a sua empresa.

Desta maneira, o processo de internacionalização das MPEs torna-se muito mais difícil, custoso e arriscado.

Outro ponto relevante destacado pelo entrevistado é a falta de investimento em infraestrutura, faltam rodovias e ferrovias, é necessária uma modernização dos portos e aeroportos, construção de espaços para grandes feiras e exposições, etc., o que também resulta em um produto caro e sem visibilidade.

Para ele a aproximação dos organismos de apoio para com o empreendedor beneficiaria e muito o desenvolvimento e a internacionalização das micro e pequenas empresas brasileiras, assim como o investimento em redes de empresas e consórcios para exportação e importação.

A segunda questão aberta diz respeito à opinião dos entrevistados sobre quais são as principais dificuldades existentes no processo de exportação que levam as pequenas e micro empresas a não exportarem.

Em sua resposta o representante do BRDE descreveu os custos tributários, a burocracia, e a insegurança para receber pagamentos após exportar, como as principais dificuldades existentes.

Já o representante do SEBRAE listou que para as micro e pequenas empresas, as principais dificuldades para se inserirem no mercado internacional são: taxa de câmbio; burocracia alfandegária; carga tributária; falta de incentivos fiscais à exportação; burocracia tributária; dificuldade de acesso ao financiamento da produção; dificuldade de acesso ao financiamento das exportações; dificuldade de acesso ao financiamento para promoção comercial; custo do transporte interno (fábrica-porto); custos portuários; dificuldade de ressarcimento de créditos tributários; dificuldade de contratação do seguro de crédito; falta de um profissional qualificado para cuidar exclusivamente das exportações; baixo nível de qualificação da mão-de-obra; tecnologia inadequada e o produto não atende às especificações técnicas exigidas no exterior.

O representante da empresa ENTRErios, respondeu a esta questão afirmando que o processo de exportação em si é simples, diferentemente de um processo de importação, este sim burocrático e que sofre todos os entraves possíveis impostos pelo nosso governo. Entretanto, os problemas da exportação derivam muito da falta de informação, falta de acesso a crédito e a infraestrutura precária encontrada em nosso país, o qual encarece a mercadoria e dificulta a competição no mercado externo.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A exportação é, sem dúvida, uma importante estratégia de internacionalização para aquelas empresas que desejam ir além do mercado interno. Entretanto, há diversas dificuldades e desafios a serem enfrentados por aqueles que o desejam fazer, especialmente para as micro e pequenas empresas (MPEs).

Neste sentido, a presente pesquisa teve por objetivo descrever e identificar as principais formas de apoio de programas de incentivo à exportação para pequenas e micro empresas, e as principais dificuldades encontradas pelas mesmas para se inserirem no comércio internacional.

Para o atendimento ao objetivo geral, foram elaborados três objetivos específicos para esta pesquisa (i) Identificar os principais entraves para inserção das micro e pequenas empresas na exportação brasileira; (ii) Descrever os principais mecanismos de incentivo à exportação para pequenas e micro empresas; (iii) Analisar as respostas obtidas através de um questionário, das dificuldades existentes para exportação de pequenas e micro empresas e as possíveis soluções, apontadas por três instituições distintas.

Para o atendimento do primeiro objetivo específico, fez-se a busca por estudos já existentes sobre as principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs para exportarem. Nestes estudos verificou-se que, dentre outros, as principais dificuldades encontradas por elas, passam desde fatores internos às empresas como, por exemplo, despreparo das empresas no processo de exportação, bem como fatores externos como câmbio, acesso a informações e os diversos custos envolvidos no processo de exportação.

Com relação ao segundo objetivo específico, buscou-se verificar as principais formas de apoio à exportação para as micro e pequenas empresas. Essas formas de apoio se dão de diversas formas, desde incentivos fiscais, até mesmo estudos que buscam auxiliar as empresas que desejam exportar. Dentre essas principais formas de incentivos podem ser destacadas os mecanismos de financiamento e crédito disponibilizados de forma mais vantajosas, as instituições que buscam auxiliar neste processo, através da elaboração de estudos, consultoria e disponibilizando informações. Quanto aos mecanismos de financiamento e crédito, as linhas de crédito oficiais possuem um papel importante. As linhas oferecidas pelo BNDES e Banco do Brasil se destacam quanto à taxas de juros melhores e prazos vantajosos para as micro, pequenas e médias empresas, pois tem o intuito de impulsionar estas empresas a aumentarem suas exportações.

Por fim, com as informações provenientes do questionário foi possível responder o terceiro objetivo específico. Constatou-se que as principais dificuldades relatadas pelas três instituições entrevistadas são, principalmente, o acesso a informações, acesso ao financiamento, dificuldades encontradas em participação em feiras, escassez de disponibilidade de crédito, baixa escala, burocracias alfandegária e tributária.

Apesar das dificuldades encontradas, os representantes apresentaram algumas possíveis soluções ou alternativas para que se incentivem a internacionalização e aumentem as exportações das pequenas e micro empresas. Dentre as principais alternativas apresentadas por elas destacam-se a constituição de APLs, melhores condições de financiamento à exportação, desoneração tributária, apoio à comercialização e promoção no exterior, melhorando a visibilidade dos programas de apoio instituídos no país, melhoria da infraestrutura dos portos e aeroportos, esforços para eliminação das barreiras externas e melhoria da infraestrutura no Brasil. Essas alternativas não dependem apenas das empresas e nem apenas das instituições de apoio. É importante, portanto, haver uma sintonia entre as empresas, Governo e instituições para que esses objetivos sejam alcançados, e que a participação das micro e pequenas empresas na exportação brasileira aumente.

Em linhas gerais é possível observar que existe a preocupação tanto por parte do Governo, como por parte de diversas instituições que se unem com o intuito de solucionar ou auxiliar nas operações de exportação das micro e pequenas empresas. Entretanto, há ainda uma falta de sintonia entre o que é oferecido e o que as empresas necessitam, ou conseguem ter acesso, seja por falta de informação ou mesmo falta de interesse de ambos os lados. Isto nos leva a crer que deve haver um melhor planejamento e maior articulação entre os diversos órgãos de promoção e incentivo às exportações destas empresas.

Em termos de limitação do estudo, deve-se apontar a própria extensão da pesquisa de campo. Vale salientar que o objetivo deste trabalho não foi obter uma amostra significativa do ponto de vista estatístico, mas buscar visões do problema com base em diferentes instituições e empresas. Sendo assim cabe dizer que as opiniões e resultados deste trabalho limitam-se a estas instituições, não podendo estender ao âmbito geral. Assim, uma extensão da amostra, especialmente buscando opiniões de micro e pequenas empresas exportadoras, pode ser apontado como uma extensão ou uma sugestão para próximos estudos.

## REFERÊNCIAS

- ABIMAQ. **Financiamentos Banco do Brasil. ACE** Disponível em: <<http://www.abimaq.org.br/Arquivos/Html/DEFI/Downloads/ace.pdf>>. Acesso em 16 ago. 2012.
- ABINEE. **Banco de Talentos: Obtendo Sucesso em Feiras Internacionais.** Disponível em: <<http://www.abinee.org.br/abinee/dri/dri5.htm>>. Acesso em: 29 set. 2012
- ABIT. **Consórcio de exportação.** Disponível em: <<http://www.abit.org.br/texbrasil/consorcio/oquee.shtml>>. Acesso em 22 out. 2012
- AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS (APEX). Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/portal/>>. Acesso em 23 nov. 2012
- ALTOÉ, L.; et al. **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira. Brasil: 1998-2010.** Brasília: SEBRAE, 2011.
- ANTAQ. **Investimento nos portos brasileiros.** Disponível em: <<http://www.antaq.gov.br/Portal/default.asp?#>>. Acesso em: 30 out. 2012
- APRENDENDO A EXPORTAR. Disponível em: <<http://www.aprendendoexportar.gov.br/inicial/index.htm>>. Acesso em 22 out. 2012
- \_\_\_\_\_. **Planejamento a exportação.** Disponível em: <[http://www.aprendendoexportar.gov.br/maquinas/planejando\\_exp/trat\\_01.asp](http://www.aprendendoexportar.gov.br/maquinas/planejando_exp/trat_01.asp)>. Acesso em 19 jan. 2013.
- BANCO DO BRASIL. **Brasil Web Trade:** Disponível em: <<https://trade.bb.com.br/principal.do?action=listarExportadorHome>>. Acesso em: 24 set. 2012
- \_\_\_\_\_. **Capacitação em Negócios Internacionais.** Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portalbb/page22,3389,3421,0,0,1,2.bb?codigoNoticia=30677&codigoMenu=13204>>. Acesso em: 29 nov. 2012
- \_\_\_\_\_. **Comércio Exterior: ACC e ACE.** Disponível em: <[http://www.bb.com.br/portalbb/page44,107,2941,9,1,1,2.bb?codigoMenu=135&codigoRet=2446&bread=1\\_2](http://www.bb.com.br/portalbb/page44,107,2941,9,1,1,2.bb?codigoMenu=135&codigoRet=2446&bread=1_2)>. Acesso em: 20 out. 2012.
- BANCO ITAÚ. **Comércio Exterior: ACC e ACE.** Disponível em: <<http://ww18.itaubr.com.br/comercioexterior/Conteudo.aspx?op=1>>. Acesso em: 16 ago. 2012
- BIRD. **The Logistics Performance Index and its Indicators.** 2010
- BNDES. **BNDES modifica classificação de porte de empresa.** Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Sala\\_de\\_Imprensa/Noticias/2010/institucional/20100622\\_modificacao\\_porte\\_empresa.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2010/institucional/20100622_modificacao_porte_empresa.html)>. Acesso em 20 ago. 2012

\_\_\_\_\_. **Classificação por porte de empresa.** Disponível em:  
<[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Sala\\_de\\_Imprensa/Noticias/2010/institucional/20100622\\_modificacao\\_porte\\_empresa.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2010/institucional/20100622_modificacao_porte_empresa.html)>. Acesso em 20 ago. 2012

\_\_\_\_\_. **Exportação e Inserção Internacional: Mecanismos de Apoio.** Disponível em:  
<[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/bndes/bndes\\_pt/Areas\\_de\\_Atualizacao/Exportacao\\_e\\_Insercao\\_Internacional/](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/bndes/bndes_pt/Areas_de_Atualizacao/Exportacao_e_Insercao_Internacional/)>. Acesso em 28 ago. 2012

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988. 292 p.

\_\_\_\_\_. Decreto nº 7.212, de 15 de junho de 2010. Disponível em:  
<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7212.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7212.htm)>. Acesso em: 24 jun. 2012.

BRASIL GLOBAL TRADE. Disponível em:  
<<http://www.brasilglobalnet.gov.br/frmprincipal.aspx>>. Acesso em 23 nov. 2012

CARDOSO, F.M.; BASÍLIO, M.G. Entraves à exportação brasileira: Barreiras que as empresas enfrentam para realizar as exportações no Brasil. **Estação Científica**, Juiz de Fora, n. 03, out. 2006.

CARDOSO, W. **A importância da logística para o desenvolvimento regional.** Disponível em: <[http://www.senado.gov.br/comissoes/CDR/AP/AP20110504\\_Wagner\\_Cardoso.pdf](http://www.senado.gov.br/comissoes/CDR/AP/AP20110504_Wagner_Cardoso.pdf)>. Acesso em: 15 out. 2012

\_\_\_\_\_. **A Importância Da Logística para o Desenvolvimento Regional.** In: VIII CONGRESSO INTERNACIONAL DAS ROTAS DE INTEGRAÇÃO DA AMÉRICA DO SUL. Porto Alegre, 2011. Disponível em: <<http://www.rotasintegracao.org.br/8cirias/arquivos/7-wagner-cni.pps>>. Acesso em 25 de ago. 2012

CASTRO, L. T. Consórcio de exportação como alternativa de pequenas e médias empresas: um estudo de caso na cadeia têxtil. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, SP, v. 15, n. 2, p. 1-18, abril/junho, 2008. Disponível em  
<<http://www.revistasusp.sibi.usp.br/pdf/rege/v15n2/v15n2a1.pdf>>. Acesso em 15 jan. 2012

CENTRO GESTOR DE INOVAÇÃO MOVELEIRO. **Menos tributos na exportação em São Paulo.** Disponível em: <<http://www.cgimoveis.com.br/mercado/menos-tributos-na-exportacao-em-sao-paulo-15>>. Acesso em 20 dez. 2012

CENTROS INTERNACIONAIS DE NEGÓCIOS (CIN). Disponível em:  
<<http://www.cin.org.br/data/Pages/LUMIS53F15325PTBRNN.htm>>. Acesso em 22 nov. 2012

CERVO, A. L.; BERVIAN, Pedro A. **Metodologia Científica.** 5º São Paulo: Pretince Hall, 2002. 242 p.

CNI. **Os problemas da empresa exportadora brasileira**. Brasília, 2008. Disponível em: <<http://www.cni.org.br/portal/data/pages/FF808081314EB36201314F2261C07F2A.htm>>. Acesso em: 17 set. 2012

\_\_\_\_\_. **Os problemas da empresa exportadora brasileira**. Brasília: MTE, 2002.

CORREIROS. Exporta Fácil. Disponível em: <<http://www.correios.com.br/exportafacil/>>. Acesso em 15 nov. 2012.

ENCONTROS DE COMÉRCIO EXTERIOR (ENCOMEX). Disponível em: <<http://www.encomex.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em: 30 nov. 2012

GUARACY, B. E. **Internacionalização de micro e pequenas empresas mineiras através de consórcios de exportação**. 2003. Monografia de conclusão do Curso de Relações Internacionais - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2003

HERRERA, W. R. S. **O desafio exportador**: Dificuldades de inserção de micros e pequenas empresas porto-alegrenses no comércio internacional. 2010. 61f. Monografia de conclusão do Curso de Administração - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010

INFRAERO: **Obras e Investimento**: Infraero investe em todo o País. Disponível em: <<http://www.infraero.gov.br/index.php/br/obras-e-investimentos.html>>. Acesso em: 20 jun. 2012.

LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M.: **Comércio Exterior Competitivo**: Aduaneiras Informação Sem Fronteiras. 3ª ed. São Paulo: Yone Silva Pontes, 2008.

LOPEZ, J. M.; LOBO, A. S.. **A Facilitação do Comércio Exterior no Brasil**. Disponível em: <<http://www.revistacomexbb.com.br/artigos/a-facilitacao-de-comercio-exterior-no-brasil/>>. Acesso em: 15 out. 2012

MDIC. **Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/>>. Acesso em 23 set. 2012.

\_\_\_\_\_. **Mecanismos de apoio às exportações de bens e Serviços pelas micro e pequenas empresas Brasileiras**. Fórum permanente das microempresas e pequenas de pequeno porte, dez. 2010. Disponível em <[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1292325675.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1292325675.pdf)>. Acesso em 23 set. 2012

MISSÕES EMPRESARIAIS. Disponível em: <[http://www.desenvolvimento.gov.br/sistemas\\_web/missoes/](http://www.desenvolvimento.gov.br/sistemas_web/missoes/)>. Acesso em 20 nov. 2012

MORAIS, J. M. de. **Crédito bancário no Brasil**: Participação das pequenas empresas e condições de acesso. Brasília. Proyecto Regional sobre “Movilización de los recursos locales mediante el microcrédito y oportunidades para la gestión de servicios urbanos” CEPAL-Gobierno de Italia (ITA/02/047). Brasília, nov. 2005.

PORTAL BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.comexbrasil.gov.br/>>. Acesso em: 15 dez. 2012

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Lei das microempresas e empresas de pequeno porte (Simples Federal)**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/legislacao/lei9317.htm>>. Acesso em 15 ago. 2012.

PROJETO DE EXTENSÃO INDUSTRIAL EXPORTADORA (PEIEX). Disponível em: <<http://www.fiemg.org.br/Default.aspx?alias=www.fiemg.org.br/peiex>>. Acesso em: 18 out. 2012

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Instrução Normativa SRF nº 247, de 21 de novembro de 2002. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 26 nov. 2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/ins/2002/in2472002.htm>>. Acesso em: 10 nov. 2012

\_\_\_\_\_. **O regime especial de drawback**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/drawback/regime.htm>>. Acesso em: 24 jun. 2012.

REDE AGENTES. Disponível em: <<http://www.redeagentes.gov.br/>>. Acesso em: 12 dez. 2012

REDE CICEX. Disponível em: <<http://cicex.desenvolvimento.gov.br/sitio/inicial/>>. Acesso em: 12 dez. 2012

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, P.C.T. **Determinantes da Estratégia e do Canal de Distribuição Internacional e seu impacto sobre a Performance de Exportação**: caso das pequenas e médias Empresas brasileiras do estado do Ceará. 2010. 362f. Tese de Doutorado em Gestão de empresas na especialidade de marketing - Universidade de Coimbra, Coimbra, 2010.

SEBRAE. **Critérios e conceitos para classificação de empresas**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/goias/indicadores-das-mpe/classificacao-empresarial>>. Acesso em 20 ago. 2012

\_\_\_\_\_. **Internacionalização da micro e pequena empresa**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/internacionalizacao-da-micro-e-pequena-empresa//>>. Acesso em 17 set. 2012

SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS. **Programa de financiamento à exportação**: Proex. Disponível em: <[http://www.fazenda.gov.br/sain/temas\\_internacionais/proex.asp](http://www.fazenda.gov.br/sain/temas_internacionais/proex.asp)>. Acesso em: 24 jun. 2012.

SOLOMON, S. **A grande importância da pequena empresa**: A pequena empresa nos Estados Unidos no Brasil e no mundo. Rio de Janeiro: Editorial nórdica, 1986.

TRIBUNA DO NORTE. **Governo Federal anuncia Programa de Investimentos de infraestrutura para rodovias e ferrovias**. Brasília, 15 ago. 2012. Disponível em: <<http://tribunadonorte.com.br/noticia/governo-federal-anuncia-programa-de-investimentos-de-infraestrutura-para-rodovias-e-ferrovias/228812>>. Acesso em: 15 out. 2012



VIEIRA, M. M. F.; ZOUAIN, D. M. **Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005.

VITRINE DO EXPORTADOR. Disponível em: <<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/>>. Acesso em 27 set. 2012

VIOL, A. L.; RODRIGUES, J. J. **Tratamento tributário da micro e pequena empresa no Brasil**. Brasília, mar. 2000. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Publico/estudotributarios/estatisticas/09TratamentoTributarioMicroPequenaEmpresa.pdf>>. Acesso em 26 ago. 2012

## APÊNDICE I – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA



**UNIVERSIDADE FEDERAL  
DE SANTA CATARINA**

Estado: SC

Data: 08/11/2012

Aplicador: Joelma Fernandes da Silva

Instituição: \_\_\_\_\_

Responsável pelas informações: \_\_\_\_\_

### **Pesquisa sobre programas de incentivo à exportação para pequenas e micro empresas.**

O presente questionário tem como intuito verificar as dificuldades encontradas pelas pequenas e micro empresas estabelecidas em território nacional, acerca da inserção no mercado internacional, além de verificar as possíveis soluções apresentadas.

1. Classifique em grau de importâncias os seguintes entraves à exportação para as pequenas e micro empresas. Sendo 1 (um) como tendo pouca importância e 7 (sete) muita importância:

- Acesso à informações
- Acesso aos serviços de apoio à promoção das exportações
- Barreira à escala
- Burocracia alfandegária
- Burocracia tributária
- Custo tributários
- Custos portuários e aeroportuários
- Dificuldade ao acesso ao financiamento das exportações
- Dificuldades de participação em feiras

- ( ) Escassez de disponibilidade de crédito para as pequenas e micro empresas
- ( ) Falta de capital próprio como colateral em alavancagem de financiamento
- ( ) Produto sem marca

Outros: Especificar

2. Quais as principais medidas que você considera relevantes para aumentar a exportação das pequenas e micro empresas, e que apresentem algum retorno.
3. Em sua opinião quais são as principais dificuldades existentes no processo de exportação que levam as pequenas e micro empresas a não exportarem?